



Munich Personal RePEc Archive

Economic freedom and entrepreneurship in SSA: a gender approach

DOMBOU T., Dany R.

University of Dschang

May 2017

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/80242/>

MPRA Paper No. 80242, posted 19 Jul 2017 10:35 UTC

Liberté économique et entrepreneuriat en ASS : une approche par le genre

DOMBOU TAGNE Dany R.*

Etudiant Ph.D en Economie, Université de Dschang.

RESUME

Cette étude s'interroge sur l'influence des pressions gouvernementales institutionnelles sur l'encouragement de l'entrepreneuriat en Afrique Sub-Saharienne (ASS). Elle fait l'hypothèse suivant laquelle, en Afrique Sub-Saharienne, les pays qui ont les meilleurs niveaux de taux d'entrepreneuriat, auraient tendance à avoir les meilleurs niveaux de liberté économique. Les données portent sur 37 pays¹ d'ASS et proviennent de The Heritage foundation et de la World Data Indicator. Des équations sont estimées par la méthode des moindres carrés ordinaires. Les principaux résultats montrent qu'un cadre institutionnel moins contraignant a tendance à encourager l'esprit d'entreprise. Les faibles niveaux de pression fiscale encouragent significativement l'entrepreneuriat à hauteur de 114% des niveaux de liberté fiscale. Les résultats montrent par la suite que les femmes entrepreneurs sont largement plus sensibles aux pressions fiscales que leurs homologues hommes. Les résultats montrent enfin que les entrepreneurs ont tendance à évoluer dans l'informel, ou à maquiller leurs bilans comptables pour contourner les pressions fiscales (Les femmes entrepreneurs dans ce cas, étant soit plus performantes que leurs pairs hommes, soit plus honnêtes), ce qui a pour conséquence d'influer négativement sur leur capacité à bénéficier des financements externes. La principale recommandation est faite aux gouvernements, ils doivent réduire les pressions fiscales liées aux petites activités. Et pour ce faire commander des études microéconomiques pour déterminer quelles taxes réduire et à quel degré.

Mots-clés : Entrepreneuriat ; Liberté économique ; pression fiscale ; inclusion financière, genre ;

*Contact Auteur : dany.dombou@univ-dschang.org, dany.dombou@hotmail.com tel:

ABSTRACT

This study investigates the influence of institutional pressures on the level of entrepreneurship in Sub-Saharan Africa (SSA). It assumes that in sub-Saharan Africa, countries with the highest levels of entrepreneurship rates tend to have the highest levels of economic freedom. Data are on 37 SSA countries and come from The Heritage Foundation and the World Data Indicator. Equations are estimated using the ordinary least squares method. The main results show that a less restrictive institutional environment tends to encourage entrepreneurship. Low levels of fiscal pressure significantly encourage entrepreneurship up to 114% of the levels of tax freedom. The results also show that women entrepreneurs are much more sensitive to tax pressure than their male counterparts. Finally, the results show that entrepreneurs tend to evolve in the informal sector, or to submit false accounting balances to the tax authorities in order to avoid tax burden (Women entrepreneurs in this case being either more entrepreneurial than their male counterparts or more Honest), which has a negative impact on their ability to benefit from external funding. The main recommendation goes to governments, they must reduce the tax pressures linked to small activities. And to do this, they must order microeconomic studies to determine which taxes to reduce and at which level.

Keywords: Entrepreneurship; Economic freedom; Tax burden; Financial inclusion; gender;

TABLE DES MATIERES

Résumé	0
Abstract.....	1
1 Introduction	3
2 Les théories de l'entrepreneuriat.....	10
3 Entrepreneuriat institutionnel : natures, formes et types.....	13
4 Données et méthode économétrique	18
4.1 Le « self-employment rate », ou le taux d'auto-emploi comme mesure du niveau de l'entrepreneuriat	18
4.2 L'indice de liberté économique : The economic freedom index	19
4.2.1 Property Rights	20
4.2.2 Tax Burden	20
4.2.3 Fiscal Freedom.....	21
4.2.4 Government Spending	21
4.2.5 Monetary Freedom.....	21
4.2.6 Investment Freedom	21
4.2.7 Financial Freedom	22
4.2.8 Freedom from Corruption.....	22
4.3 La méthode économétrique	22
5 Résultat et discussion	23
5.1 Self-employment : la liberté économique encourage l'auto-emploi	24
5.1.1 La pression fiscale décourage l'entrepreneuriat.....	25
5.1.2 La liberté monétaire encourage l'entrepreneuriat	26
5.1.3 L'entrepreneuriat en ASS ou l'entrepreneuriat de subsistance	26
5.2 L'aspect genre de l'influence institutionnelle sur le niveau de l'entrepreneuriat	27
5.2.1 L'entrepreneuriat féminin plus sensible au degré de liberté fiscale que celui masculin	27
5.2.2 Entrepreneuriat de subsistance chez l'homme comme chez la femme.....	29
5.3 Les entrepreneurs maquillent leurs bilans pour contourner la pression fiscale	29
5.4 Inclusion financière n'encourage pas l'esprit d'entreprise en Afrique Sub-Saharienne	31
6 Conclusion.....	33
6.1 Principales trouvailles	34
6.1.1 Liberté économique, pression fiscale et entrepreneuriat de subsistance	34
6.1.2 L'aspect genre et le maquillage de bilans comptables	34

6.1.3	L'influence sur l'inclusion financière	34
6.2	Limite et pistes de recherches	35
6.3	Recommandation de politique économique	36
	Références.....	36
	Annexes.....	39

1 INTRODUCTION

Les entrepreneurs sont des individus qui identifient les besoins du marché et mettent sur pied des entreprises pour répondre à ces besoins (Ekeledo & Bewayo, 2009). Contrairement aux employés salariés, les entrepreneurs assument des risques liés à la propriété de leurs activités. Ils sont pour certains fondateurs d'entreprises, mais aussi opérateurs de deuxième génération d'entreprises familiales, ou encore, gestionnaires propriétaires ayant acheté les droits de propriété aux fondateurs d'entreprises existantes (Longenecker, Moore, & Petty, 2003). Les entrepreneurs sont donc soumis à plus de contraintes que les employés non propriétaires. Dans les pays d'ASS (Afrique Sub-Saharienne), qui pour la majorité sont des pays en développement, le secteur public n'offre que 25% de l'emploi total¹. Ce qui fait des entrepreneurs les principaux pourvoyeurs d'emploi et moteur de croissance en ASS.

En Afrique, la grande majorité de la force de travail se trouve dans l'auto-emploi en secteur agricole. Celle-ci y occupe plus de 70 % de la population active dans les pays à faible revenu et plus de 50 % dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Les agriculteurs africains sont majoritairement de petits exploitants qui consomment une part importante de leur production. La grande majorité (70 %) des entreprises non agricoles africaines sont aujourd'hui des activités composées uniquement d'un gérant indépendant, lui-même constitué en entreprise individuelle dont il est propriétaire.

Alors, même en faisant l'hypothèse selon laquelle dans les pays africains à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, environ la moitié des emplois salariés se

¹ D'après l'enquête sur les statistiques de l'emploi dans le secteur public, BIT, octobre 1998.

trouvent dans le secteur public (Filmer & Fox, 2014), l'entrepreneuriat garde une place cruciale dans l'offre d'emploi et dans le processus de croissance économique. Portant, l'entrepreneuriat sub-saharien fait face à de multiples embuches aux nombres desquelles le déficit de financement (Nguena & Tsafack Nanfosso, 2014) et les pressions fiscales élevées associées au niveau de liberté économique qu'offre les pays dans lesquelles ils évoluent.

L'entrepreneuriat en ASS pour contourner ces obstacles, dans ce cas, à tendance à être informel. Les entrepreneurs échappent ainsi au cadre institutionnel lourd institué par les gouvernements pour régir leurs activités. L'entrepreneuriat dans les pays en développement comme ceux d'ASS se caractérise donc par une double économie où un petit secteur industriel moderne coexiste avec un grand secteur informel, avec peu de capital et faible productivité marginale du travail. Il est difficile d'obtenir une estimation précise de la taille du secteur informel dans les pays en développement (Auriol, 2013). Néanmoins, toutes les études empiriques suggèrent qu'il est assez important. Par exemple, Enste et Schneider (2000) estiment dans un panel de 76 pays que la taille moyenne de l'économie parallèle représente environ 39% du PIB (Produit Intérieur Brut) pour les pays en développement. En comparaison, il est de 12% du PIB pour les pays de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Le niveau d'emploi fournit un autre indicateur de la taille du secteur informel. En effet, l'Organisation internationale du travail (OIT) estime que l'emploi informel urbain absorbe 61% de la main-d'œuvre urbaine en Afrique et absorbe entre 40 et 50% en pré-crise Asie (Auriol, 2013). De même, 80% des nouveaux emplois créés entre 1990 et 1994 en Amérique latine étaient dans le secteur informel, en Afrique, c'était plus de 90% (Kuchta-Helbling, 2000). D'où l'importance d'accorder une importance cruciale à l'encouragement de ces activités qui sont pour la plupart, pour ne pas dire toutes, des activités entrepreneuriales.

Plus haut, ce travail souligne deux obstacles majeurs au développement de l'entrepreneuriat en ASS : le cadre institutionnel dans lequel ils évoluent (pression fiscale lourde) et l'accès au financement. A ce propos, Enste et Schneider (2000) révèlent que l'augmentation de l'économie parallèle dans les pays de l'OCDE s'explique mieux par un fardeau croissant de la fiscalité directe et des cotisations de sécurité sociale, combiné à l'augmentation des activités de réglementation de l'État (qui influencent la liberté économique). Selon leur analyse, les gouvernements des pays en développement utilisent des

obstacles à l'entrée dans des secteurs formels pour créer des pressions pour les entreprises, dont les bénéfices sont confisqués par paiement des taxes. Burgess et Stern (1993) présentent de nombreuses caractéristiques particulières des pays en développement qui revêtent une importance particulière pour l'analyse fiscale, y compris l'importance du secteur primaire, du dualisme, de nombreuses petites entreprises, de faibles capacités administratives et d'une évasion substantielle. Ces caractéristiques pourraient être regroupées par l'observation que les pays en développement ont de grands secteurs informels difficiles à imposer (Auriol, 2013).

Pour être plus précis, la différence de collecte des recettes fiscales entre les pays les plus pauvres et les plus riches du monde s'expliquent entièrement par la faiblesse de la fiscalité directe dans les pays en développement (Auriol, 2013). Par exemple, la fiscalité directe est d'environ 22% du PIB dans les pays industrialisés, mais seulement 7% du PIB en Afrique subsaharienne. En effet, on ne peut pas appliquer la fiscalité directe lorsque la plupart des entreprises et de la main-d'œuvre ne sont pas enregistrées. Par exemple, les recettes fiscales indiennes augmentent d'au moins 75% lorsque des améliorations dans les mesures de conformité sont prises (Das-gupta A. & Mookherjee, 1995).

L'indice de liberté économique : Economic Freedom Index de The Heritage foundation offre un bon aperçu de l'évolution de la pression fiscale en ASS, comparativement au reste du monde.

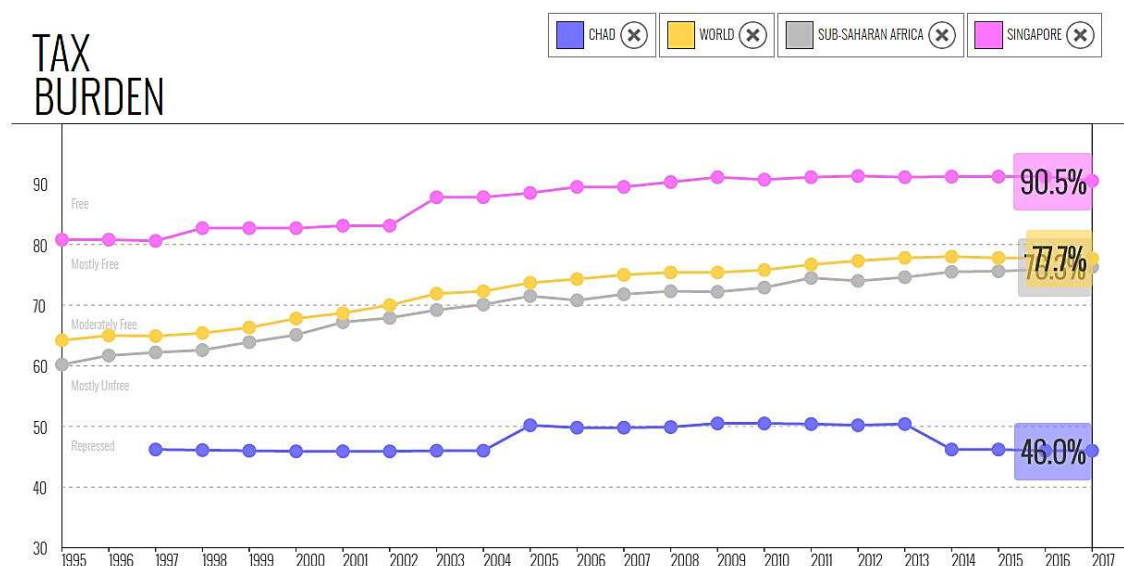


Figure 1: Evolution de l'indice de liberté fiscale. Source: Economic Freedom 2017 index by the The Heritage Foundation.

La figure ci-dessus montre que les pays d'ASS sont ceux qui offrent le moins de liberté fiscale et donc exercent le plus de pression sur les entreprises. Il est donc dans la logique des choses de s'interroger sur les effets pervers de cette pression fiscale sur l'évolution de l'entrepreneuriat.

Des économies comme celles de Singapour qui bénéficient des niveaux de libéré économiques (liberté fiscale) les meilleurs du monde, offrent aussi les meilleurs scores en termes d'entrepreneuriat comme le montre les figures ci-dessous :

14 Pillar Comparison

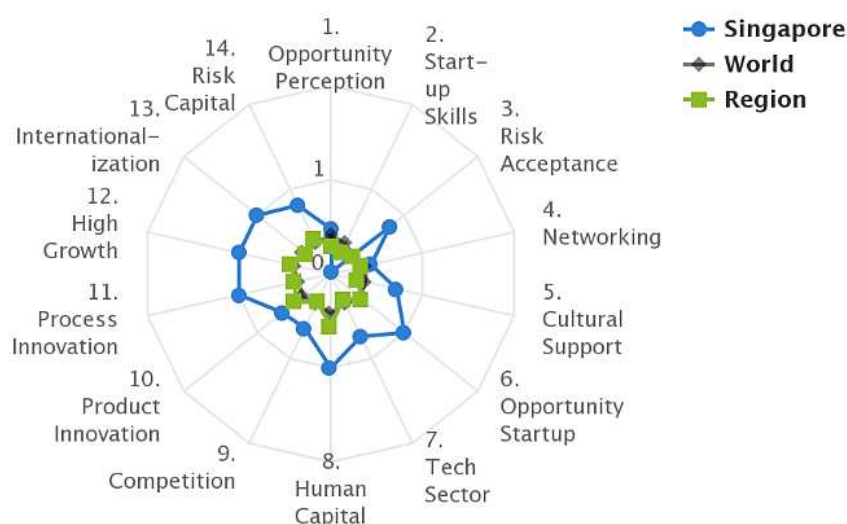


Figure 2: Pillar comparison of Singapore. Source: The Global Entrepreneurship and Development Institute (2017)

La figure ci-contre montre que Singapour qui est un pays bénéficiant des meilleures conditions de liberté fiscales du monde, offre également un niveau d'entrepreneuriat largement supérieur au niveau de l'entrepreneuriat mondial. L'ouverture de Singapour au commerce et aux investissements

mondiaux et son environnement réglementaire transparent et efficace encouragent le développement d'une activité commerciale dynamique et le secteur privé est une source privilégiée de résilience économique et de compétitivité².

² D'après The Heritage foundation.

Il en est de même pour de nombreux autres pays bénéficiant des meilleurs cadres institutionnels, les Etats Unis par exemples, et dans une certaine mesure l'Afrique du Sud.

OVERALL SCORE

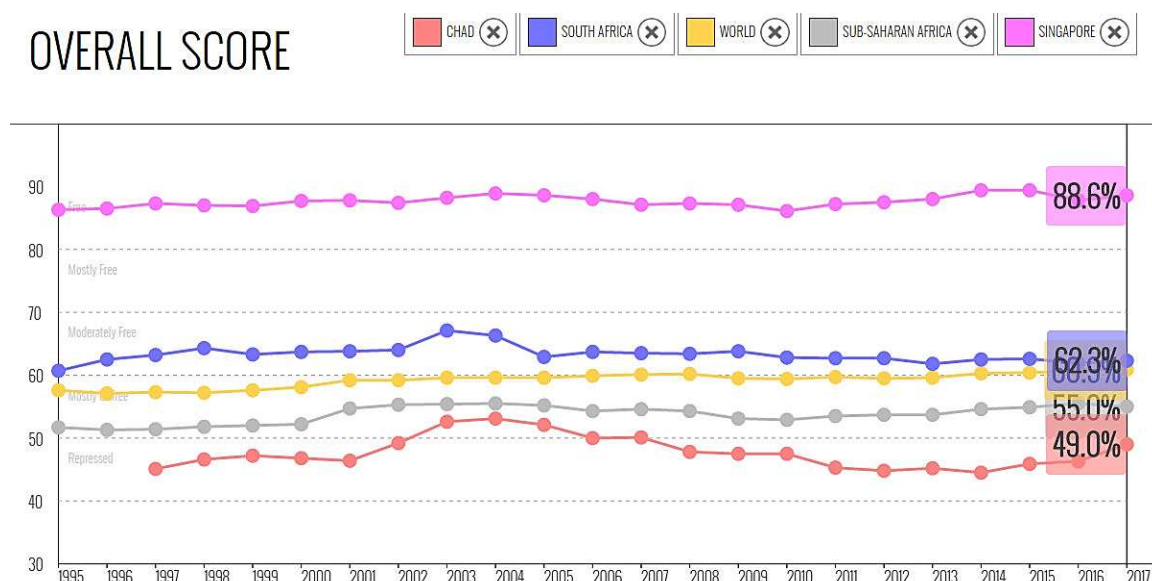


Figure 3: Evolution de l'indice de liberté économique. Source: Economic Freedom 2017 index by the Heritage Foundation.

Les pays comme l'Afrique du Sud qui ont des niveaux de liberté économique largement supérieurs au niveau de liberté économique moyen d'ASS, ont des degrés d'entrepreneuriat largement supérieurs à ceux des autres pays d'ASS qui eux, offrent moins de liberté économique. Les graphiques ci-dessous en sont une illustration :

14 Pillar Comparison

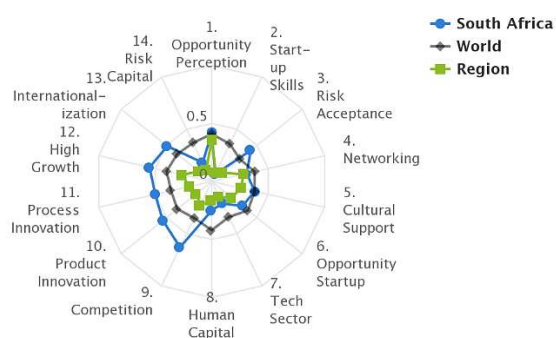


Figure 4: Pillar comparison of South Africa.

14 Pillar Comparison



Figure 5: Pillar comparison of Chad.

14 Pillar Comparison



Figure 6: Pillar comparison of USA.

14 Pillar Comparison

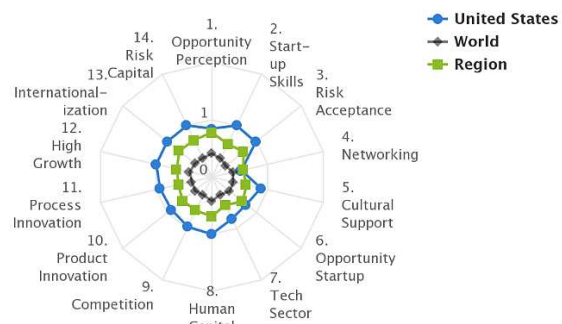


Figure 7: Pillar comparison of Cameroon.

Ce travail s'interroge donc sur l'influence de la liberté économique³ sur le niveau de l'entrepreneuriat en ASS. Ainsi, il sera question de montrer que des variables comme la

³ D'après The Heritage Foundation, La liberté économique est le droit fondamental qu'a tout être humain de contrôler son propre travail et ses propriétés. Dans une société économiquement libre, les individus sont libres de travailler, de produire, de consommer et d'investir de quelque manière qu'ils le souhaitent.

pression fiscale la liberté monétaire, ou même le degré de transparence, ont une influence sur le niveau de l'entrepreneuriat en ASS.

L'hypothèse principale de cette étude est donc la suivante : **En Afrique Sub-Saharienne, les pays qui ont les meilleurs niveaux de taux d'entrepreneuriat, auraient tendance à avoir les meilleurs niveaux de liberté économique.**

Cette hypothèse principale va conduire à la recherche à tester plusieurs hypothèses secondaires :

- Les pays qui en ASS disposent des meilleurs taux d'auto-emploi, auraient tendance à être ceux qui bénéficient des niveaux de pression fiscale les plus faibles.
- Les pays qui en ASS disposent des meilleurs taux d'auto-emploi, auraient tendance à être ceux qui bénéficient des niveaux de liberté monétaire les plus élevés.

L'étude tient compte du facteur genre. L'objectif étant de vérifier à quel point les entrepreneurs femmes comparativement à leurs pairs hommes sont sensibles à l'environnement institutionnel.

- En ASS, les pressions fiscales exercées sur les entrepreneurs auraient des effets différents en fonction du genre.

L'étude ne s'arrête pas là. En effet, dans la mesure où l'hypothèse faite plus haut concernant la pression fiscale se s'avérerait vérifiée, ceci contribuerait à expliquer dans le même temps les problèmes de financements que rencontrent les entrepreneurs. Ces derniers, dans de tels contextes, contournent les règles établis pour éviter le fardeau de la pression fiscale. Ainsi, la pratique explique qu'au Cameroun par exemple (comme dans de nombreux autres pays en développements), les entrepreneurs disposent de plusieurs documents comptables⁴ : un pour le fisc, un autre pour la banque et un dernier pour l'entreprise même. Dans un tel contexte, difficile pour certaines de ces entreprises obligées de maquiller leurs comptes (pour éviter une forte imposition) de pouvoir faire appel privé à l'épargne. D'ailleurs, les marchés boursiers en ASS restent embryonnaires et tardent à décoller. Les mauvais effets de ces pratiques peuvent discriminer les PME d'accès aux marchés boursiers et surtout aux crédits bancaires.

⁴ Selon Renaud Seligmann, responsable du département de la gouvernance région Afrique de la Banque mondiale sur <http://www.seneweb.com>.

A titre d'exemple, le déficit de financement externe des PME au Cameroun est expliqué par l'absence d'information comptable, le statut juridique Société à Responsabilité Limitée (SARL) et Société Anonyme (SA) (Nguena & Tsafack Nanfosso, 2014).

Ce constat justifie l'hypothèse suivante : En ASS, les pays où les entrepreneurs sont les moins honnêtes dans la gestion de leur comptabilité, seraient les pays qui auraient tendance à bénéficier des meilleurs niveaux de liberté économique.

Ceci implique donc qu'en général, les entreprises ont un accès limité aux financements externes en Afrique⁵. En moyenne, seules 23,1 % des entreprises africaines disposent de prêts ou de lignes de crédit, tandis que la part correspondante est de 46,1 % pour les entreprises des pays en développement non africains (Beck, Munzele Maimbo, Faye, & Triki, 2012). Conduisant à la dernière hypothèse de cette étude : En ASS, les pays qui ont les niveaux d'entrepreneuriat les plus faibles auraient tendance à être ceux bénéficiant les plus bas degrés d'inclusion financière formel.

La suite de cette étude présente les différentes théories qui entourent l'évolution de la littérature de l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriat institutionnel. Par la suite, l'étude déroulera le cadre méthodologique du travail ainsi que la présentation des différentes variables institutionnelles de la liberté économique. Les résultats, de même que leur discussion économique sont présentés dans la partie suivante. L'étude se clôture par une conclusion générale qui reprend les principales trouvailles, présente les limites et aires potentielles de futures recherches ainsi que quelques recommandations de politiques économiques.

2 LES THEORIES DE L'ENTREPRENEURIAT

■ L'entrepreneuriat économique traditionnel

⁵ D'après les enquêtes d'entreprises et bases de données de la Société financière internationale et de la Banque mondiale. <http://www.enterprisesurveys.org/> (2010).

« Il n'y a que le prince et les propriétaires des terres, qui vivent dans l'indépendance ; tous les autres ordres et tous les habitants sont à gages ou sont entrepreneurs. » (Cantillon, 1755)

Cantillon (1755) jette les bases de l'entrepreneuriat économique traditionnel. L'auteur dans sa théorie considère l'entrepreneur comme un agent qui prend des risques dans l'exercice de son activité : il loue les facteurs de production (capital et travail) pour investir dans la production dans un environnement où la demande est incertaine. A sa suite, Marshall (1950) souligne le fait que l'entrepreneur cherche continuellement des occasions de minimiser les coûts. Le but de la théorie Marshallienne est de prouver que les marchés s'équilibrent sous hypothèses de concurrence pure et parfaites et qu'il n'y a aucune opportunité de surprofit à long terme. De ce fait, il n'y a aucune surexploitation du travail dans le procédé de production, justifiant ainsi le bien-fondé de l'activité d'entrepreneuriat selon Cantillon. D'ailleurs, la formation du capital humain (entre autre) permet de réaliser une meilleure répartition des ressources (Schultz, 1975). L'entrepreneuriat est donc utile à la société. C'est d'ailleurs le point de vue que soutient Kirzner (1997) lorsqu'il explique que l'entrepreneuriat rend service à l'économie, dans la mesure où il l'équilibre grâce à la concurrence que se font les entrepreneurs.

Selon Schumpeter (1989), l'entrepreneur est au centre de l'économie, il découvre de nouvelles opportunités. L'entrepreneur est un innovateur, il brise la routine. Il faut donc savoir innover pour être considéré comme entrepreneur, ce qui n'est pas le cas de tous les producteurs. Ceci implique des risques de production que l'entrepreneur accepte, en échange du soutien de l'Etat pour ce qui est de la gestion des autres conditions qui entourent la production (Knight, 1971). On peut d'ores et déjà apercevoir l'importance du rôle des institutions se dessiner.

■ La théorie biologique de l'entrepreneuriat : les différences de genre

Cette théorie se base sur la différence de genre comme facteur pouvant influencer le type d'entrepreneuriat. Ainsi, Pines et Al. (2010) fait la différence entre entrepreneuriat par nécessité et entrepreneuriat par opportunité : L'entrepreneuriat par nécessité étant plus

répandu chez les femmes dans les pays pauvres. Une étude empire portant sur 43 pays, montre que les taux d'entrepreneuriat féminin sont inférieurs à ceux des hommes. En outre, le pourcentage de femmes entrepreneurs est plus élevé dans les pays où le revenu général par habitant est faible et où les femmes n'ont pas d'autre option pour gagner leur vie (Pines, Lerner, & Schwartz, 2010).

Bien auparavant, Byrnes et Al. (1999) se sont intéressés à la différence d'aversion au risque entre entrepreneurs hommes et femmes. Les auteurs ont effectué une méta-analyse de 150 études. Les résultats indiquent une plus grande prise de risque chez les hommes. Cependant, certains sujets ont généré des différences de genre plus importantes que d'autres. Les auteurs expliquent que les sujets mâles ont tendance à prendre plus de risques, même lorsqu'il était clair que cela pourrait être une mauvaise idée de prendre un risque, et que les femmes quant à elles, semblent être peu disposées à la prise de risques : que ce soit dans des situations assez risquées ou pas (Byrnes, Miller, & Schafer, 1999).

■ Les théories sociologiques de l'entrepreneuriat

Ici, une interrogation préoccupe les auteurs. Il s'agit de celle de savoir comment la tendance des entrepreneurs à s'engager dans l'innovation concerne-t-elle leur intégration structurelle et culturelle ? En utilisant les micros-données sur les équipes entrepreneuriales et les innovations organisationnelles qu'elles tentent de développer, Ruef (2002) présente un modèle prédictif d'action créative pour répondre à cette question. La capacité d'action créative est considérée comme fonction de la capacité des entrepreneurs à obtenir des informations non redondantes de leurs réseaux sociaux ; à éviter les pressions de conformité ; Et enfin, à soutenir la confiance dans le développement d'innovations novatrices et potentiellement rentables. Les analyses de Probit de plus de 700 start-ups organisationnelles suggèrent que ces mécanismes exercent des effets sur l'innovation via les liens du réseau et l'inculturation des entrepreneurs (Ruef, 2002). D'autre part, certains auteurs expliquent que la manière dont une entreprise débute son activité et dont la main d'œuvre est recruté pour se joindre à l'effort peut avoir des conséquences structurelles sur sa performance et sa survie (Bula, 2012). Car, les

entreprises peuvent être le produit des équipes. Bird (1989) dans Bula (2012) souligne qu'il y a des avantages psychologiques issus de rapports entre membres d'une équipe à la différence d'un entrepreneur en solo, qui supporte seul, le fardeau de prendre des décisions et de faire face leurs conséquences, sans appui. Les équipes d'entrepreneurs cependant distribuent les responsabilités aux individus. Avoir donc dans ce cas, à défendre les décisions face à d'autres individus actionnaires de l'entreprise peut rendre des membres d'équipe plus confiants dans leurs prises de décisions. Toujours dans Bula (2012), Francis et Sandberg (2000) expliquent que les amitiés peuvent tenir des équipes ensemble et stimuler des efforts héroïques pendant des périodes difficiles.

3 ENTREPRENEURIAT INSTITUTIONNEL : NATURES, FORMES ET TYPES

Aussi loin qu'on remonte dans la littérature institutionnelle, on retrouve les travaux de d'Eisenstadt (1980). Cet auteur fut l'un des premiers à utiliser le concept d'entrepreneuriat institutionnel. Il utilise ce concept pour qualifier les individus qui sont d'après lui, les catalyseurs du changement structurel. L'auteur analyse l'impact des orientations culturelles sur les modèles de changement de certains des principaux types de systèmes sociaux et politiques dit « traditionnels ». Partant de là, il dessine un cadre théorique et présente des outils analytiques pour l'analyse des relations entre « idées » ou « culture » et structure sociale. Eisenstadt contribue à l'analyse des relations entre la dynamique des civilisations historiques et la dynamique des systèmes sociaux et politiques. Ces systèmes tirent leurs fondations sur l'existence de règles acceptées de tous. Ces règles peuvent être assimilées à des institutions.

Or, les institutions sont les règles du jeu dans une société (North D. C., 1991) ; ce sont les contraintes humaines qui structurent l'interaction politique, économique et sociale (North D. , 1990). Ils comprennent à la fois des contraintes informelles (sanctions, institutions, code de conduite et tabous ...) et des règles formelles (constitutions, lois, droits de propriété). Pour North, les institutions ont été conçues par des êtres humains pour créer l'ordre et réduire l'incertitude dans les échanges. Les institutions, conjointement avec les contraintes standard

de l'économie, définissent les choix et déterminent donc les coûts de transaction, de production et donc la rentabilité et la faisabilité de s'engager dans une activité économique. On peut y voir ici les bases de l'influence de l'entrepreneuriat par les institutions.

Dans la même vision, Baumol, W. (1990), explique que : bien que l'offre totale d'entrepreneurs varie selon les sociétés, la contribution productive des activités entrepreneuriales de la société varie considérablement en raison de leur répartition entre les activités productives (l'innovation par exemple) et les activités largement improductives (la recherche de rentes ou le crime organisé par exemple). L'auteur explique que cette allocation est fortement influencée par la rémunération relative que la société offre à de telles activités. Cela implique d'après lui que la politique peut influencer plus efficacement l'allocation de l'entrepreneuriat qu'elle ne peut influencer son approvisionnement. Mais la relation n'est pas qu'unilatérale, des travaux comme ceux de DiMaggio (1998) parlent d'entrepreneur institutionnel en termes d'individus qui ont les moyens et les capacités d'impulser des changements institutionnels.

L'existence d'entrepreneurs institutionnels au sens de DiMaggio implique l'importance cruciale de changements institutionnels sociétaux. Ceci, parce que la société humaine dépend des institutions de propriété, de contrat et de consentement, et que les règles d'une bonne société sont d'abord écrites sur les cœurs et les esprits de ses citoyens bien avant qu'ils ne soient écrits sur le parchemin. Cela réitère l'importance des institutions informelles comme fondement des règles formelles (Hume, 2000). Le concept d'entrepreneuriat institutionnel a donc émergé pour aider à répondre à la question de la création de nouvelles institutions (Maguire, Hardy, & Lawrence, 2004). L'entrepreneuriat institutionnel représente les activités des acteurs qui s'intéressent à des arrangements institutionnels particuliers et qui utilisent des ressources pour créer de nouvelles institutions ou pour transformer des institutions existantes (Maguire, Hardy, & Lawrence, 2004). Maguire et Al. Montrent que l'entrepreneuriat institutionnel comporte trois séries d'activités critiques : l'occupation de ce qu'ils appellent "subject positions", qui ont une large légitimité et qui mettent l'accent sur diverses parties prenantes ; La théorisation des nouvelles pratiques par des moyens discursifs et politiques ; et l'institutionnalisation de ces nouvelles pratiques en les reliant aux routines et aux valeurs des parties prenantes.

Sautet, F. (2005) est l'un des précurseurs des travaux sur le rôle des institutions en entrepreneuriat. Son travail permet de distinguer trois principaux rôles pour ce qui est des institutions en matière d'entrepreneuriat. Il établit dans son travail une distinction entre entrepreneuriat formel et informel, et présente trois types d'entrepreneuriats.

- **Le rôle des institutions pour l'entrepreneuriat**

Les institutions fournissent des conseils (Institutions provide guidance) : Les institutions encadrent le comportement des individus. De ce fait, elles structurent les incitations dont les individus font face dans leurs activités (Sautet, 2005).

Les établissements permettent des routines (Institutions allow for routines) : En orientant les actions, les institutions facilitent l'interaction sociale dans notre vie quotidienne. Les coordinations de comportements d'après Sautet, se produisent en société parce que tout le monde suit la même règle.

Les institutions réduisent l'incertitude (Institutions reduce uncertainty) : Il explique que les institutions réduisent l'incertitude de l'interaction sociale en fournissant une structure dans laquelle chacun peut agir. Cette fonction est très importante car elle permet de coordonner les plans.

- **La nature formelle/informelle des institutions en entrepreneuriat**

Il explique que les institutions affectent uniquement le comportement des personnes lorsqu'elles sont appliquées. Dans les situations où il n'y a pas de chevauchement entre les règles formelles et informelles, et que les institutions formelles ne peuvent être appliquées correctement, Sautet explique que ce sont les règles informelles qui ont priorité. Cela rend l'application des règles formelles difficile et coûteuse. L'environnement institutionnel formel et informel dans lequel opèrent les entrepreneurs influencera la manière dont les entrepreneurs utilisent les ressources qu'ils ont à leur disposition.

- **Trois types d'entrepreneuriat**

L'auteur explique ici que les arrangements institutionnels qui régissent l'existence de profits détermineront la nature de l'entrepreneuriat, car l'entrepreneuriat est la source ultime de changement dans le système économique. Selon la nature des institutions formelles, l'esprit

d'entreprise sera dirigé vers l'un ou l'autre (ou plus) de ces trois types d'activités : les activités productives ; Activités évasives ; Et / ou des activités socialement destructrices (Sautet, 2005).

Entreprise productive : Dans ce cas, il explique que les institutions formelles reflètent les normes informelles de conduite et incitent les entrepreneurs à découvrir et à saisir des opportunités socialement bénéfiques. Les institutions formelles définissent et appliquent les droits de propriété sur les biens et les services échangés.

Entreprise évasive : Les institutions formelles offrent des incitations aux entrepreneurs à ignorer et à éviter le cadre institutionnel formel. Sautet explique que c'est parce que le système juridique formel réduit la valeur des gains découlant de l'échange et entraîne ainsi les individus hors du régime formel. Le plus souvent, cela correspond à des situations où la taxe et la réglementation sont élevées ou si la législation est instable et ne fournit pas la certitude nécessaire pour que les échanges et les investissements aient lieu.

L'entrepreneuriat socialement destructeur : L'entrepreneuriat socialement destructeur se produit lorsque la société offre des incitations à s'engager dans des activités socialement destructrices. La recherche de rente et le vol sont parmi les exemples les plus courants. Si les institutions formelles ne sont pas stables et peuvent être manipulées à leur profit, elles créent des incitations à s'engager dans l'exploitation des règles formelles en évitant les personnes qui s'engagent dans des activités socialement productives. Sautet explique donc finalement que ce qui manque généralement dans les pays qui enregistrent des performances économiques médiocres, ce n'est pas l'esprit d'entreprise en tant que tel, mais plutôt le contexte institutionnel approprié pour que l'entrepreneuriat se déroule et soit socialement bénéfique. Ce qui importe pour le développement, ce sont les règles que les individus suivent, et comment ces règles sont définies et appliquées.

Boettke et Leeson (2008) ne sont pas très loin de Sautet, lorsqu'ils font la distinction entre ce qu'ils nomment : Two-tiered entrepreneurship, pour « deux niveaux d'entrepreneuriat » pour le développement économique. L'un concerne les investissements dans les technologies productives qui améliorent la productivité et améliorent les besoins des consommateurs. L'autre concerne la création de technologies de protection qui sécurisent les droits de propriété privée des citoyens vis-à-vis de l'autre. Dans le monde en développement où les gouvernements ne peuvent ou ne protègent pas les citoyens contre la prédation, les « entrepreneurs institutionnels » mettent au point des mécanismes privés de protection de la

propriété, en favorisant la croissance de la sécurité nécessaire à l'essor de l'entrepreneuriat productif.

Une étude empirique (Nyström, 2008) parmi tant d'autres porte sur la relation entre le cadre institutionnel, en termes de liberté économique et d'esprit d'entreprise. L'entrepreneuriat est mesuré par le travail indépendant, dans un ensemble de données de panel couvrant 23 pays de l'OCDE pour la période 1972-2002. La mesure de la liberté économique de l'étude comprend cinq aspects : la taille du gouvernement, la structure juridique et la sécurité des droits de propriété, l'accès à de l'argent solide, la liberté de commerce international et la réglementation du crédit, du travail et des entreprises. Les résultats empiriques montrent qu'un secteur gouvernemental plus petit, une meilleure structure juridique et la sécurité des droits de propriété, ainsi que moins de réglementation du crédit, du travail et des entreprises ont tendance à accroître l'entrepreneuriat. Et le cercle continue, car Boettke & Coyne (2009) montrent que les entrepreneurs institutionnels influencent également les comportements des autres en modifiant les coûts et les avantages, et donc les incitations.

Magnus Henrekson & Tino Sanandaji (2010) défend ce courant de pensée en argumentant que les institutions canalisent l'offre entrepreneuriale dans des activités productives ou improductives : ce qui explique probablement le développement économique disparate des nations. De plus, l'esprit d'entreprise n'est pas seulement influencé par les institutions car, les entrepreneurs créés souvent les institutions par eux-mêmes. Les entrepreneurs ont donc également la possibilité d'échapper aux institutions, ce qui tend à nuire à l'efficacité des institutions en question, ou à les faire changer pour le mieux. Enfin, les entrepreneurs peuvent modifier directement les institutions grâce à un esprit d'entreprise politique novateur. À l'instar de l'entrepreneuriat des entreprises, l'activité politique innovante peut être productive ou improductive, selon les incitations des entrepreneurs (Henrekson & Sanandaji, 2010).

La littérature ne s'arrête pas là, des auteurs vont plus loin dans les développements analytiques sur le sujet. C'est ainsi que Slavo Radošević & Esin Yoruk (2013), développent le concept de propension entrepreneuriale des systèmes d'innovation en intégrant les concepts de l'entrepreneuriat à forte intensité de savoir (KIE : knowledge intensive entrepreneurship) et du système d'innovation (IS : innovation system). Ils utilisent d'abord une méthodologie d'index composite pour mesurer l'esprit d'entreprise à forte intensité de savoir et les

opportunités entrepreneuriales au niveau national. Il évalue ensuite l'influence des activités complémentaires du système sur l'émergence de KIE par les régressions des moindres carrés ordinaires et la modélisation des équations structurelles. Les auteurs démontrent que KIE est une caractéristique systémique de l'IS et que les nouvelles connaissances, l'innovation et l'esprit d'entreprise sont des éléments inséparables d'une IS dynamique. Les résultats montrent que les pays ayant des opportunités entrepreneuriales (EO : entrepreneurial opportunities) plus développés tendent à avoir une corrélation élevée entre KIE et les EO reflétant la caractéristique systémique de cette relation. Ils développent ainsi de manière conceptuelle et empirique la notion de propension entrepreneuriale au système d'innovation et fournissent des preuves empiriques que les institutions affectent l'expérimentation entrepreneuriale, non seulement directement mais aussi par la technologie et les marchés. Une excellente piste de recherche pour les travaux futurs dans ce domaine.

4 DONNEES ET METHODE ECONOMETRIQUE

Dans cette partie, ce travail présente les différents outils utilisés pour empiriquement capturer l'entrepreneuriat et les variables associées. Elle présentera également la méthode utilisée pour aboutir aux résultats discutés à la partie suivante.

4.1 LE « SELF-EMPLOYMENT RATE », OU LE TAUX D'AUTO-EMPLOI COMME MESURE DU NIVEAU DE L'ENTREPRENEURIAT

L'économie entrepreneuriale survit du fait des entrepreneurs et de la nature et la portée de l'esprit d'entreprise dans l'économie. Son champ d'action couvre largement toute une gamme de théories économiques et non économiques sur les caractéristiques et le comportement des entrepreneurs. C'est ainsi qu'on considère l'importance des politiques gouvernementales visant à accroître le nombre d'entrepreneurs dans l'économie (Glancey & McQuaid, 2000).

L'auto-emploi est une mesure relativement pratique lorsqu'il s'agit de mesurer l'entrepreneuriat en pays d'Afrique Subsaharienne. Le manque de données⁶ est une limite qui impose d'exclure l'utilisation d'indicateurs comme ceux du Global Entrepreneurship Monitor⁷ ou Global Entrepreneurship Development Institute. De plus, le self-employment est une variable facile à calculer et disponible sur de grandes périodes. Le choix de cette variable s'inspire de Nyström (2008), qui pour vérifier les déterminants institutionnels de l'entrepreneuriat pour 23 pays de l'OCDE a utilisé le self-employment comme variable dépendante.

Ce travail considère donc l'entrepreneur comme toute personne qui crée une nouvelle organisation, qui travaille à son propre compte. Bien évidemment, indépendamment du rôle attribué à l'entrepreneur, sa capacité à fonctionner comme entrepreneur est affectée par l'environnement institutionnel (Nyström, 2008).

La variable « self-employment » utilisé dans ce travail provient de la WDI⁸ database de 2015. Elle y est ainsi définie : Les travailleurs indépendants sont les travailleurs qui, travaillent pour leur propre compte, avec un, plusieurs partenaires ou en coopérative. La variable porte sur 37 observations (pays d'Afrique Sub-saharienne) pour l'année 2013. Dû au manque de données pour certains pays, l'année considérée, certaines valeurs ont été incrémentées ou reconduites à partir de valeurs d'années antérieures.

4.2 L'INDICE DE LIBERTÉ ÉCONOMIQUE : THE ECONOMIC FREEDOM INDEX

Les variables explicatives du modèle sont des variables institutionnelles développées par The Heritage Foundation. L'indice de liberté économique se concentre sur quatre aspects clés de l'environnement économique sur lequel les gouvernements exercent généralement le contrôle des politiques: la règle de loi, la taille du gouvernement, l'efficacité judiciaire et

⁶ Les données ne sont pas continues dans le temps lorsqu'il s'agit de pays Africains. De plus, tous les pays ne sont pas représentés pour chaque indicateur dans la plupart des bases de données.

⁷ La base offre des données portant sur :

Les comportements et attitudes des entrepreneurs : elle examine les caractéristiques, les motivations et les ambitions des entreprises individuelles, ainsi que les attitudes sociales vis-à-vis de l'entrepreneuriat ;

L'écosystème entrepreneurial : l'idée de base ici est que l'entrepreneuriat ne se déroule pas dans le vide - toute une série de facteurs déterminent la facilité (ou la difficulté) de démarrer. Les indicateurs permettent d'examiner le contexte national dans lequel les individus démarrent leurs activités entrepreneuriales.

⁸ World Development Indicators.

l'ouverture du marché (Rule of law, Government size, Regulatory efficiency, and Market openness). Pour évaluer les conditions dans ces quatre catégories, l'indice mesure 12 composantes spécifiques de la liberté économique, dont chacun est classé sur une échelle de 0 à 100.

Ici sont présentées certaines des mesures des variables utilisées dans ce travail⁹.

4.2.1 Property Rights

La composante des droits de propriété évalue dans quelle mesure le cadre juridique d'un pays permet aux individus d'accumuler librement la propriété privée. Ainsi, plus la protection juridique est efficace, plus le score d'un pays sera élevé. À l'opposé, plus les chances d'expropriation gouvernementale des biens sont importantes, plus le pays aura un score faible.

Le score pour ce composant est obtenu en faisant la moyenne des scores pour les cinq sous-facteurs suivants : droits de propriété physique, droits de propriété intellectuelle, force de la protection des investisseurs, risque d'expropriation, et qualité de l'administration des terres.

4.2.2 Tax Burden

La charge fiscale est une mesure composite qui reflète les taux d'imposition marginaux sur le plan personnel et le revenu des sociétés et le niveau général d'imposition (y compris les taxes directes et indirectes imposées par tous les ordres de gouvernement) en pourcentage du produit intérieur brut (PIB). Le composant score est dérivé de trois sous-facteurs quantitatifs : le taux d'imposition marginal le plus élevé sur le revenu individuel, le taux marginal d'imposition le plus élevé sur le revenu des entreprises, et le fardeau fiscal total en pourcentage du PIB. Chacune de ces variables numériques est pondérée également comme un tiers du score de composant. Cette pondération égale permet à un pays d'atteindre un score aussi élevé que 67 selon deux facteurs, même s'il reçoit un score de 0 sur le troisième.

⁹ Ces informations proviennent des documents méthodologiques de The Heritage Foundation. À retrouver en ligne sur : heritage.org/Index

4.2.3 Fiscal Freedom

La composante liberté fiscale est une mesure composite du fardeau des impôts qui reflète à la fois les taux d'imposition marginaux et le niveau général d'imposition, y compris les taxes directes et indirectes imposées par le gouvernement, en pourcentage du produit intérieur brut (PIB).

Le score des composants est dérivé de trois sous-facteurs quantitatifs :

- Le taux d'imposition marginal le plus élevé sur le revenu individuel,
- Le taux marginal d'imposition le plus élevé sur le revenu des entreprises, et
- Le fardeau fiscal total en pourcentage du PIB.

4.2.4 Government Spending

Au niveau macroéconomique, il peut arriver à un certain moment, que les dépenses publiques deviennent un fardeau inévitable. La taille et la portée du secteur public, à un certain moment conduit inévitablement à une mauvaise allocation des ressources et une perte d'efficacité économique.

4.2.5 Monetary Freedom

La liberté monétaire combine une mesure de la stabilité des prix avec une évaluation des contrôles des prix. L'inflation et les contrôles des prix faussent l'activité du marché. Le score de la composante liberté monétaire est basé sur deux sous-facteurs : le taux d'inflation moyen pondéré pour les trois dernières années et le contrôle de prix.

4.2.6 Investment Freedom

Dans un pays économiquement libre, il n'y aurait pas de contraintes sur le flux de capitaux d'investissement. Les individus et les entreprises seraient autorisés à transférer leurs ressources sans restriction, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur des frontières du pays. Une telle situation pour un pays recevrait un score de 100 sur la composante de la liberté d'investissement.

4.2.7 Financial Freedom

La liberté financière est un indicateur de l'efficacité bancaire ainsi qu'une mesure d'indépendance du contrôle gouvernemental, et de l'ingérence de l'Etat dans le secteur financier. Le fait pour l'Etat d'être propriétaire de banques et d'autres institutions financières réduisent la concurrence et abaisse considérablement le niveau d'accès au crédit.

4.2.8 Freedom from Corruption

La corruption érode la liberté économique en introduisant l'insécurité et l'incertitude dans les relations économiques. Le score de cette composante provient principalement de l'Indice de perception de la corruption de la part de Transparency International (IPC) pour 2011, qui mesure le niveau de corruption dans 183 pays. L'IPC est basé sur une échelle de 10 points dans laquelle un score de 10 indique une très faible corruption et un score de 0 indique un gouvernement très corrompu. En marquant l'absence de corruption, l'Index convertit les données cruciales de l'IPC à une échelle de 0 à 100 en multipliant le score de l'IPC par 10. Cette procédure examine la mesure dans laquelle la corruption règne dans un pays. Plus le niveau de corruption est élevé, plus le niveau de liberté économique globale est bas.

4.3 LA METHODE ECONOMETRIQUE

Ce travail estime deux modèles de linéaires par les moindres carrés ordinaires pour apporter des éléments de réponse aux questions soulevées.

Ce travail s'interroge sucesivement sur la relation entre les variables indépendantes (Y_i) *Selfempl*, *FreedomfromCorruption* et leurs déterminants (X_i) institutionnels de : the Economic Freedom variables. Il est donc question de déterminer le sens des relations qui lient ces variables, de même que l'ampleur des dites relations.

$$Y_i = f(X_i)$$

L'estimation dispose pour cela de 37 observations portant sur les mesures de ces variables. En supposant qu'il existe une relation linéaire entre la variable Y_i et ses déterminants potentiels,

- Le premier modèle à estimer vise à définir l'influence de la liberté économique sur l'état de l'entrepreneuriat en ASS.

Il se présente comme suit : $\text{Selfempl}(i) = \alpha \cdot X(i) + \mu(i)$

Avec $X(i)$ l'ensemble des variables suivantes: GDPperCapitaPPP TaxBurdenofGDP FreedomfromCorruption InvestmentFreedom FinancialFreedom MonetaryFreedom et Score.

- Le second modèle explique le principal canal de transmission qu'est le degré de corruption de l'Etat et l'intensité à formaliser les entreprises à leur création.

Le modèle à estimer est le suivant : $\text{Startupformal}(i) = \alpha \cdot Z(i) + \varepsilon(i)$

Avec $Z(i)$ constitué des variables : GDPperCapitaPPP FreedomfromCorruption FiscalFreedom MonetaryFreedom

- Le dernier modèle reprend premier modèle en ajoutant l'accès au compte bancaire selon le genre comme variable explicative supplémentaire.

$\text{Selfemplfemale}(i) = \alpha \cdot X(i) + \beta \cdot \text{AccountFiFemale}(i) + \mu(i)$

Le modèle est estimé deux fois pour tenir compte de l'aspect genre.

5 RESULTAT ET DISCUSSION

Cette section présente les principales trouvailles en trois étapes : la première concerne l'estimation du premier modèle (celui des facteurs institutionnels expliquant l'entrepreneuriat), elle porte une attention particulière sur l'influence du fardeau de la taxe sur le niveau de corruption des pays d'ASS. La deuxième partie s'intéresse à l'aspect genre de l'influence institutionnelle sur le niveau de l'entrepreneuriat et la dernière porte une attention particulière au rôle de l'inclusion financière.

5.1 SELF-EMPLOYMENT : LA LIBERTE ECONOMIQUE ENCOURAGE L'AUTO-EMPLOI

L'hypothèse à vérifier ici est que la liberté économique encouragerait l'entrepreneuriat en ASS. Le modèle estimé est le suivant :

$$\text{Selfempl}(i) = \alpha . X(i)$$

$$\begin{aligned} \widehat{\text{Selfempl}}(i) = & \alpha_1 . \widehat{\text{GDPperCapitaPPP}}(i) + \alpha_2 . \widehat{\text{FreedomfromCorruption}}(i) \\ & + \alpha_3 . \widehat{\text{PropertyRights}}(i) + \alpha_4 . \widehat{\text{FiscalFreedom}}(i) \\ & + \alpha_5 . \widehat{\text{MonetaryFreedom}}(i) + \alpha_6 . \widehat{\text{InvestmentFreedom}}(i) \\ & + \alpha_7 . \widehat{\text{FinancialFreedom}}(i) \end{aligned}$$

Les résultats sont présentés dans le tableau suivant :

Source	SS	df	MS	Number of obs = 37		
Model	179359.775	7	25622.825	F(7, 30) = 72.76		
Residual	10565.0654	30	352.168846	Prob > F = 0.0000		
				R-squared = 0.9444		
				Adj R-squared = 0.9314		
				Root MSE = 18.766		
Total	189924.841	37	5133.1038			

Selfempl	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
GDPperCapitaPPP	-.0023003	.0005969	-3.85	0.001	-.0035193	-.0010813
FreedomfromCorruption	-.6189982	.5439829	-1.14	0.264	-1.729959	.4919631
PropertyRights	-.4500932	.4479211	-1.00	0.323	-1.36487	.4646837
FiscalFreedom	1.147037	.2230152	5.14	0.000	.6915792	1.602495
MonetaryFreedom	.5176783	.2259409	2.29	0.029	.0562454	.9791113
InvestmentFreedom	-.3190825	.3053467	-1.04	0.304	-.9426836	.3045186
FinancialFreedom	.0618519	.3943122	0.16	0.876	-.7434411	.8671449

Figure 8: Résultats OLS modèle Self-employmentTotal, Source: Auteur

Les résultats montrent globalement que le contexte institutionnel (ici représenté par les variables de "The Economic Freedom") des pays d'ASS influence de façon significative les niveaux d'entrepreneuriats des dits pays. Ces résultats empiriques sont proches de ceux de Nyström (2008). Il étudie l'influence de la liberté économique (Economic Freedom) sur le niveau de l'entrepreneuriat sur un panel de 23 pays de l'OCDE, et montre qu'un secteur gouvernemental plus petit, une meilleure structure juridique et la sécurité des droits de propriété, ainsi qu'une moindre réglementation du crédit, du travail et des affaires tendent à accroître l'esprit d'entreprise.

Les paragraphes suivants analysent plus en détails les particularités de cette relation.

5.1.1 La pression fiscale décourage l'entrepreneuriat

Les résultats confirment l'hypothèse de départ selon laquelle l'état des institutions ont une influence significative¹⁰ sur le niveau de l'entrepreneuriat en zone Subsaharienne. Une variable

<i>Selfempl</i>	<i>Coef.</i>	<i>P>t</i>
<i>GDPperCapitaPPP</i>	-.0023003*	0.001
<i>FreedomfromCorruption</i>	-.6189982	0.264
<i>PropertyRights</i>	-.4500932	0.323
<i>FiscalFreedom</i>	1.147037*	0.000
<i>MonetaryFreedom</i>	.5176783**	0.029
<i>InvestmentFreedom</i>	-.3190825	0.304
<i>FinancialFreedom</i>	.0618519	0.876

Tableau 1: Significativité des coefficients du modèle Self-empl Total. *significativité à 1%, **Significativité à 5%

La relation phare de ce modèle est sans nul doute celle qui lie l'entrepreneuriat (ici approximée par "selfempl") à la liberté fiscale (captée par FiscalFreedom).

$$\frac{\delta Selfempl}{\delta FiscalFreedom} = 1.1470$$

Cette variation partielle montre l'influence particulière de la variable FiscalFreedom sur le niveau de l'entrepreneuriat des pays d'ASS : 114,7%. Cette relation évolue dans le même sens et est significative à 1%.

L'interprétation est la suivante : Durant l'année 2013, les pays d'ASS qui ont enregistré des degrés élevés de liberté fiscale, ont également eu tendance à enregistrer des niveaux élevés d'auto-emploi. Les estimations font état de ce qu'en 2013, en ASS la liberté fiscale influence de façon positive et plus que proportionnellement le niveau de l'auto-emploi. Donc, en ASS, les pays qui ont de faibles niveaux de pressions fiscales ont tendance à avoir de très bon niveau d'auto-emploi.

¹⁰ En effet, le modèle est globalement significatif à 1% et présente un R² de 94%.

D'ailleurs, des auteurs comme Block (2016) montrent que l'impôt sur le revenu des sociétés influence la quantité et le type d'entrepreneuriat qui, à leur tour, affecte le développement économique. L'auteur montre que les taux élevés d'imposition des sociétés réduisent la densité des entreprises et les propensions à entreprendre.

Carroll R. et Al. (2000), montre que l'impôt sur les revenus individuels exercent une influence statistiquement et quantitativement significative sur les décisions d'investissement. En effet, l'augmentation des taux d'imposition marginaux réduit la proportion d'entrepreneurs qui font de nouveaux investissements en capital de 10,4% et diminue les dépenses d'investissement moyen de 9,9% (Carroll, Holtz-Eakin, Rider, & Rosen, 2000).

5.1.2 La liberté monétaire encourage l'entrepreneuriat

Les résultats montrent que les pays d'ASS qui ont une bonne stabilité monétaire, ont des taux d'auto-emploi supérieurs de 52% à ceux des autres pays en général. Ceci confirme le fait qu'en ASS comme en OCDE (Nyström, 2008), les entrepreneurs sont averse au risque et préfèrent évoluer dans des environnements où les gouvernements influencent le moins possible la volatilité des prix.

5.1.3 L'entrepreneuriat en ASS ou l'entrepreneuriat de subsistance

Ici, le lien qui existe entre les variables est négatif et significatif.

$$\frac{\Delta \text{Selfempl}}{\Delta \text{GDPperCapitaPPP}} = -0.0023003$$

GDPperCapitaPPP mesure le taux de croissance du PIB par tête en parité pouvoir d'achat. La variable vient de la WDI. Elle approxime assez bien le niveau de vie des populations, et donc des entrepreneurs. Donc, plus les entrepreneurs en ASS sont pauvres, plus ils ont tendance à accroître leurs propensions à entreprendre. L'entrepreneuriat en ASS serait donc un entrepreneuriat de subsistance.

Autrement dit, les pays à faible niveau de croissance inclusive ont tendance à avoir des niveaux élevés d'entrepreneuriat. Une explication serait que dans les pays d'ASS où les revenus faibles sont inégalement distribués, où le secteur public est surchargé, où le secteur privé exploite les travailleurs, la majeure partie des personnes qui travaillent préfèrent

avoir leur propre affaire. Au Cameroun par exemple 90% des entreprises du pays sont des PME¹¹. Et en Afrique subsaharienne en général, les PME représentent entre 95% et 98% de la population totale des entreprises et fournissent entre 60% et 70% des emplois¹².

5.2 L'ASPECT GENRE DE L'INFLUENCE INSTITUTIONNELLE SUR LE NIVEAU DE L'ENTREPRENEURIAT

Le modèle estimé ici est le même que celui estimé précédemment, à la différence que l'auto-emploi a une composante genre. Ainsi on aura pour la variable *Selfempfemale* : le nombre de femmes qui s'auto-emploient sur le nombre de femmes total qui ont un emploi. Réciproquement pour *SelfemplMale*.

5.2.1 L'entrepreneuriat féminin plus sensible au degré de liberté fiscale que celui masculin

Les résultats sont présentés dans le tableau en Annexesⁱⁱ. Ils montrent que le degré de liberté fiscale en pays d'ASS encourage beaucoup plus l'entrepreneuriat féminin, lorsqu'on le compare au niveau d'entrepreneuriat masculin. En effet, les coefficients montrent que les femmes entrepreneurs sont 47,5% plus sensibles à la liberté fiscale que leurs homologues hommes.

Il faut rappeler ici qu'il s'agit du rapport du nombre de femmes qui s'auto-emploient sur le nombre de femme total. Ce taux peut être élevé, voir atteindre la barre des 90% dans des pays comme le Tchad, tout simplement parce que dans ces pays, les femmes ont moins de chance d'avoir un emploi (privé comme public) que leurs homologues hommes. Ainsi, la majeure partie de celles qui travaillent sont obligées de le faire à leur propre compte au sein de petites ou moyennes activités de subsistance.

selfempfemale	Coef.	SelfemplMale	Coef.
<i>GDPperCapitaPPP</i>	-.0018811*	<i>GDPperCapitaPPP</i>	- .0019394*
<i>FreedomfromCorruption</i>	-.6113696	<i>FreedomfromCorruption</i>	-.5393591

¹¹ D'après l'institut National de la statistique du Cameroun, 2013.

¹² D'après un rapport de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), 1992.

<i>PropertyRights</i>	-	<i>PropertyRights</i>	-.2654932
	.8334016***		
<i>FiscalFreedom</i>	1.121097*	<i>FiscalFreedom</i>	.7601139*
<i>MonetaryFreedom</i>	.5481**	<i>MonetaryFreedom</i>	.6630688*
<i>InvestmentFreedom</i>	-.2858685	<i>InvestmentFreedom</i>	.0351589
<i>FinancialFreedom</i>	.4437385	<i>FinancialFreedom</i>	-.2382802

Tableau 2: Tableau de comparaison des influences de la liberté économique sur l'entrepreneuriat en fonction du genre. *significativité à 1%, **Significativité à 5%, ***Significativité à 10%.

L'entrepreneuriat féminin est donc plus sensible au niveau de liberté fiscale que l'entrepreneuriat masculin.

Deux hypothèses:

- Soit les femmes entrepreneurs sont au moins autant performantes¹³ (Kepler & Shane, 2007) que leurs homologues hommes : dans ce cas de figure, les femmes sont plus sensibles parce qu'elles sont plus influencées par la réduction de leurs revenus comparativement aux hommes, ce qui implique qu'elles maquillent moins leurs résultats, car plus la charge fiscale est lourde dans un pays d'ASS, moins les femmes se lancent dans les activités entrepreneuriales. Les femmes entrepreneurs seraient donc plus honnêtes que leurs homologues hommes. A ce propos, Burjorjee, Deshpande, & Weidemann (2002) expliquent qu'à l'opposé des hommes, les femmes entrepreneurs voient la croissance de façon différente¹⁴, elles accordent plus d'importance à dissocier vie privée de vie professionnelle (Shelton, 2006)¹⁵.
- Soit les femmes entrepreneurs sont moins performantes¹⁶ (Lowrey, 2006) et que leurs homologues males ; Voici le scénario : Les entrepreneurs femmes font de mauvais ou faibles résultats, la pression fiscale vient réduire davantage le peu de ressources enregistrées, décourageant davantage les femmes à investir.

¹³ D'après Kepler & Shane (2007) le sexe n'affecte pas les performances entrepreneuriales, ceci lorsque les autres facteurs sont contrôlés.

¹⁴ Les femmes entrepreneurs utilisent leurs revenus et leurs épargnes de façon plus productive. Elles consacrent une part importante à la nutrition, à l'habillement, à la santé et à l'éducation des enfants.

¹⁵ Shelton (2006) met en évidence le fait que les femmes entrepreneurs qui enregistrent de forts développements de leurs activités, définissent des stratégies plus adéquates pour réduire les conflits travail-famille, contrairement à leurs homologues moins prospères.

¹⁶ Au sujet de la capacité des femmes à gérer des projets, la US Small Business Administration affirme que les entrepreneurs hommes réussissent mieux que les femmes (Lowrey, 2006).

D'ailleurs, les résultats montrent que dans les pays d'ASS où la propriété privée est moins garantie, où les poursuites judiciaires n'aboutissent pas, et surtout où la corruption est endémique, les femmes ont tendance à plus s'auto-employer.

$$\frac{\Delta PropertyRights}{\Delta Selfempfemale} = -0,8334, \text{ significatif à } 10\%. \text{ Valeur faible, mais significative}$$

lorsqu'on compare à $\frac{\Delta PropertyRights}{\Delta Selfempmale} = -0,2655$, qui est faible et pas significatif.

Cela signifierait-il que les femmes auraient des moyens leur permettant de mieux évoluer dans des contextes de corruption élevé ? Ce que femme veut...

Pour trancher et offrir une explication claire, des études microéconomiques sur le comportement des entrepreneurs seraient d'une grande utilité. Il faut garder à l'esprit que le travail ne porte que sur l'année 2013, à cause de la disponibilité des données.

5.2.2 Entrepreneuriat de subsistance chez l'homme comme chez la femme

Si l'auto-emploi est une activité qui leur permet de survivre, on comprend aisément le fait que lorsque les conditions de vie s'améliorent globalement (revenue par tête), les femmes et les hommes diminuent leurs ambitions entrepreneuriales. La propension est très faible (0,19%), mais elle est tout de même significative à 1%.

5.3 LES ENTREPRENEURS MAQUILLEMENT LEURS BILANS POUR CONTOURNER LA PRESSION FISCALE

Les parties précédentes ont permis de montrer comment est-ce qu'un bon contexte institutionnel encourage l'entrepreneuriat dans les pays d'ASS. Il est question dans celle-ci de trouver des canaux de transmissions des relations établies plus haut.

Ce papier fait plus haut l'hypothèse selon laquelle un environnement fiscal lourd découragerait l'esprit d'entreprise en ASS pour l'année d'étude considérée. Cette hypothèse n'a pas été rejeté pour un niveau de significativité d'1%.

Le travail essaye d'expliquer cette situation en posant que le principal canal de transmission serait le maquillage des éléments comptable (La fraude comptable). Ce travail fait l'hypothèse selon laquelle, particulièrement en ASS, pour échapper au fardeau lourd des taxes et impôts, les entrepreneurs maquillent leurs comptes et présentent au fisc de mauvais résultats. D'ailleurs, une étude de la Banque Mondiale portant sur les normes et pratiques en matière de comptabilité et en matière d'audit, explique que certaines entreprises au Sénégal (comme d'ailleurs dans certains autres pays d'ASS) produisent trois bilans : Un bilan pour la banque qui montre des profits généreux, Un bilan pour la fiscalité qui montre des pertes et un vrai bilan qui se situe entre les deux¹⁷.

Vu qu'il est difficile de trouver des outils adéquats de mesure de fraude comptable au niveau macroéconomique, ce travail utilise la variable Startupformal de la World Bank.

Startupformal mesure le pourcentage d'entreprises qui durant l'année commencent leurs activités étant constituées structures formelles, sur le total d'entreprises ayant débuté leurs activités. Cette variable permettra donc de capturer la propension à vouloir formaliser son activité, chez les entrepreneurs des différents pays.

L'idée ici est que la propension à choisir de commencer son activité en formalisant son entreprise au début est un signe manifeste de la volonté de réduire par ricochet le maquillage de comptes. Bien sûr, cette variable ne capte qu'une petite partie de l'intention de maquiller les comptes, mais elle permet tout de même d'en avoir un aperçu aussi minime qu'il puisse être.

Le modèle estimé est le suivant :

$$\begin{aligned}\widehat{\text{Startupformal}}(i) \\ &= \alpha_1 . \widehat{\text{GDPperCapitaPPP}}(i) + \alpha_2 . \widehat{\text{FreedomfromCorruption}}(i) \\ &+ \alpha_3 . \widehat{\text{FiscalFreedom}}(i) + \alpha_4 . \widehat{\text{MonetaryFreedom}}(i)\end{aligned}$$

Les résultats sont présentés dans le tableau en annexeⁱⁱⁱ.

¹⁷ Renaud Seligmann, responsable du département de la gouvernance région Afrique de la Banque mondiale sur <http://www.seneweb.com>.

Ils montrent que les pays où les entrepreneurs ont le plus la volonté d'être formel et donc, le moins la volonté de maquiller leurs bilans, sont les pays où il y a moins de corruption et (beaucoup plus) où il y a moins de pressions fiscales. Albulescu et Al. (2016) montrent que pour 15 pays européens, l'évasion fiscale et la corruption affectent négativement l'activité entrepreneuriale totale (Albulescu, Tămășilă, Tăucean, & Mihai, 2016).

<i>Startupformal</i>	<i>Coef.</i>
<i>GDPperCapitaPPP</i>	-.0010836
<i>FreedomfromCorruption</i>	.5579835**
<i>FiscalFreedom</i>	.7232405*
<i>MonetaryFreedom</i>	.200597

Ceci montre donc que les entrepreneurs sont en mesure de contourner les institutions établies lorsque ces institutions les oppriment. On retrouve ici la définition d'entrepreneur institutionnel au sens de DiMaggio (1998). Selon l'auteur, l'entrepreneur institutionnel est un individu qui dispose de moyens et de capacités d'impulser des changements institutionnels. Dans les situations où il n'y a pas de chevauchement entre les règles formelles et informelles, et que les institutions formelles ne peuvent être appliquées correctement, Sautet explique que ce sont les règles informelles qui ont priorité. Cela rend l'application des règles formelles difficile et coûteuse (Sautet, 2005). Ainsi, l'entrepreneur institutionnel crée de nouvelles institutions ou transforme les institutions existantes (Maguire, Hardy, & Lawrence, 2004).

Le tableau suivant montre l'influence significative et positive du degré de liberté fiscale sur la transparence des pays d'ASS. Les résultats montrent que les pays qui ont les meilleurs niveaux de transparence sont aussi ceux qui ont de très bons degrés de liberté fiscale.

<i>FreedomfromCo~n</i>	<i>Coef.</i>
<i>PropertyRights</i>	.4596428*
<i>GovtSpending</i>	.0466595
<i>GDPperCapitaPPP</i>	.0002441
<i>TaxBurdenofGDP</i>	.2470397**
<i>FiscalFreedom</i>	.1029362

5.4 INCLUSION FINANCIERE N'ENCOURAGE PAS L'ESPRIT D'ENTREPRISE EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

Après avoir montré l'influence positive du degré de liberté fiscale sur le niveau de l'entrepreneuriat en ASS ; Après avoir montré que la propension à tendre vers la formalité (transparence dans la gestion comptable par ricochet) chez les entrepreneurs s'explique par le degré de corruption et de liberté fiscale des pays, ce paragraphe ambitionne de monter l'effet de l'inclusion financière sur le niveau de l'entrepreneuriat. L'idée est que le cadre institutionnel définit par une forte pression fiscale impose aux entrepreneurs de contourner les institutions établies en maquillant leurs bilans comptables, détruisant ainsi toute la confiance que les banques leurs accorde. Ainsi, bien que les entrepreneurs puissent avoir accès (dimension accès de l'inclusion financière¹⁸) aux comptes bancaires, il leur est difficile d'obtenir des crédits (dimension utilisation de l'inclusion financière).

Le modèle estimé est le suivant, et les résultats en annexe^{iv} :

$$\begin{aligned} \widehat{\text{SelfemplFemale}}/\widehat{\text{Male}}(i) &= \alpha_1 . \widehat{\text{GDPperCapitaPPP}}(i) + \alpha_2 . \widehat{\text{FreedomfromCorruption}}(i) \\ &+ \alpha_3 . \widehat{\text{PropertyRights}}(i) + \alpha_4 . \widehat{\text{FiscalFreedom}}(i) \\ &+ \alpha_5 . \widehat{\text{MonetaryFreedom}}(i) + \alpha_6 . \widehat{\text{InvestmentFreedom}}(i) \\ &+ \alpha_7 . \widehat{\text{FinancialFreedom}}(i) + \alpha_8 . \widehat{\text{AccountFiFemale}}/\widehat{\text{Male}}(i) \end{aligned}$$

La variable *AccountFiFemale*, qui indique le pourcentage de femmes ayant un compte dans dans une banque ou dans n'importe quelle autre institution financière formelle. Les données proviennent de la Global Findex Database (Demirguc-Kunt, Klapper, Singer, & Van Oudheusden, 2015). La valeur de l'année 2013 est calculé comme combinaison linéaire de celle de 2014 et de 2011 (Les seules années où les données sont disponibles).

SelfemplMale	Coef.	selfempfemale	Coef.
<i>GDPperCapitaPPP</i>	-.0021877**	<i>GDPperCapitaPPP</i>	-.0016919**
<i>FreedomfromCorruption</i>	.1782881	<i>FreedomfromCorruption</i>	.0660636
<i>PropertyRights</i>	-.2906491	<i>PropertyRights</i>	-.8832936**
<i>FiscalFreedom</i>	.8813915*	<i>FiscalFreedom</i>	1.306384*
<i>MonetaryFreedom</i>	.3989472**	<i>MonetaryFreedom</i>	.2495601
<i>InvestmentFreedom</i>	.2083228	<i>InvestmentFreedom</i>	-.0739724
<i>FinancialFreedom</i>	-.3653392	<i>FinancialFreedom</i>	.225879

¹⁸ Les indicateurs permettent de mesurer au moins trois dimensions : l'accès, l'utilisation et la qualité.

<i>AccountFiMale</i>	-.4921125**	<i>AccountFiFemale</i>	-
			.5903124**

Tableau 3: Comparaison des coefficients estimés des modèles avec inclusion financière. *Significativité à 1%, **Significativité à 5%.

Les résultats montrent un effet pour le moins surprenant : l'accès aux services financiers (la première dimension de l'inclusion financière) n'encourage pas le niveau de l'entrepreneuriat dans les pays d'ASS. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'avoir accès aux services financiers (la variable ici est l'accès au compte) ne permet pas forcément d'avoir un crédit.

Ceci s'explique d'une autre manière : les entrepreneurs en ASS ont tendance à utiliser des moyens autres que les crédits formels bancaires pour financer leur activité. Les entrepreneurs sont donc plus aptes à utiliser des moyens de financement informel, ou même de s'autofinancer. Ceci n'est guère surprenant lorsqu'on sait que la majorité des entreprises en ASS sont des PME¹⁹.

Ceci conforte l'hypothèse de ce travail qui voudrait que le fait que les entrepreneurs maquillent leurs bilans pour éviter les pressions fiscales, a un effet néfaste sur l'accès au crédit bancaires. Parce que bien qu'ayant des comptes bancaires, leurs ambitions entrepreneuriales ne sont pas encouragées. Cet effet est plus important chez les femmes que chez les hommes.

6 CONCLUSION

Ce travail a pour objectif de déterminer l'influence du contexte institutionnel sur le niveau de l'entrepreneuriat suivant l'aspect genre en ASS (Afrique Subsaharienne). L'hypothèse principale est que le degré de liberté économique encourage l'esprit d'entreprise des pays d'ASS. Des modèles de MCO sont estimés dans l'objectif de confirmer cette

¹⁹ D'après la Banque Mondiale, La plupart des emplois formels dans les marchés émergents sont offertes par les petites et moyennes entreprises (PME) : 4 sur 5 des nouveaux postes sont créés par les PME. Pourtant, plus de 50% des PME n'ont pas accès au financement, ce qui entrave leur croissance.

hypothèse. Les parties suivantes présentent les principales trouvailles, les limites, piste pour de futures recherches et les recommandations de politique économique.

6.1 PRINCIPALES TROUVAILLES

6.1.1 Liberté économique, pression fiscale et entrepreneuriat de subsistance

Les résultats ont prouvé qu'un cadre institutionnel moins contraignant a tendance à encourager l'esprit d'entreprise. En effet, les faibles niveaux de pression fiscale encouragent significativement l'entrepreneuriat à hauteur de 114% des niveaux de liberté fiscale.

Les résultats montrent que les pays d'ASS qui ont une bonne stabilité monétaire, ont des taux d'auto-emploi supérieurs de 52% à ceux des autres pays en général. Ils montrent également que l'entrepreneuriat en Afrique Subsaharienne est un entrepreneuriat de subsistance : le faible niveau de vie (PIB par tête en parité pouvoir d'achat) pousse les personnes à plus s'auto-employer.

6.1.2 L'aspect genre et le maquillage de bilans comptables

Les résultats montrent qu'en ASS, l'entrepreneuriat féminin est plus sensible au degré de liberté fiscale que celui masculin. Le travail explique ici, en fonction des résultats, que soit : Les femmes entrepreneurs sont au moins autant performantes (Kepler & Shane, 2007) que leurs homologues hommes, et par voie de fait, sont moins honnêtes dans la gestion de leurs bilans comptables pour ce qui est du maquillage de résultats) ; Soit les entrepreneurs femmes sont plus honnêtes -de fait moins compétentes (Lowrey, 2006)- que leurs homologues hommes, ce qui explique le fait qu'une lourde pression fiscale décourage plus l'esprit d'entreprendre féminin.

6.1.3 L'influence sur l'inclusion financière

Expliquant le maquillage de bilans, les résultats montrent que les pays où les entrepreneurs ont le plus la volonté de migrer vers le formel et donc, le moins la volonté de maquiller leurs bilans, sont les pays où il y a moins de corruption et (beaucoup plus) où il y a moins de pressions fiscales. Ce résultat se justifie par le fait que dans certains pays d'ASS, les

entreprises ont tendance à entretenir trois bilans : Un bilan pour la banque qui montre des profits généreux, Un bilan pour la fiscalité qui montre des pertes et un vrai bilan qui se situe entre les deux. Cette situation réduit la confiance qu'on les banques à leur égard, réduisant ainsi la quantité de crédits bancaires leur étant accordé.

Ainsi donc, les résultats montrent un effet pour le moins surprenant : l'accès aux services financiers (la première dimension de l'inclusion financière) n'encourage pas le niveau de l'entrepreneuriat dans les pays d'ASS. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'avoir accès aux services financiers (la variable ici est l'accès au compte) ne permet pas forcément d'avoir un crédit.

L'étude explique aussi que les entrepreneurs en ASS ont tendance à utiliser des moyens autres que les crédits formels bancaires pour financer leur activité. Les entrepreneurs sont donc plus aptes à utiliser des moyens de financement informel, ou même de s'autofinancer. Ceci n'est guère surprenant lorsqu'on sait que la majorité des entreprises en ASS sont des PME.

6.2 LIMITE ET PISTES DE RECHERCHES

Le principal problème rencontré dans l'élaboration de ce travail est l'accès aux données. Le manque de données sur la période allant de 2000 à 2017 pour la variable self-employment a empêché de pouvoir mener une étude de panel. Le travail porte uniquement sur l'année 2013, l'année qui offre le maximum de disponibilité de données. Mais, une vue globale de the Economic Freedom 2017 index montre que l'index n'a pas considérablement changé depuis 2000 en ASS.

Une autre limite est l'utilisation du taux de formalisation de nouvelles entreprises pour capturer la volonté d'évoluer dans l'illégalité. Ceci s'explique également par le manque de disponibilité et d'existence de variables macroéconomiques permettant de capturer cet effet. Ce travail ouvre d'ailleurs le champ à de nombreuses études micro-économiques pays par pays, basées sur des enquêtes auprès d'entreprises, dans le but de déterminer avec plus de précision l'influence de la pression fiscale sur le niveau de fraude fiscale.

6.3 RECOMMANDATION DE POLITIQUE ECONOMIQUE

Bien que ce travail adopte une approche positive, il est néanmoins possible d'y faire ressortir quelques éléments de recommandations de politiques économiques dont la principale, adressée aux gouvernements est la suivante :

Encourager l'entrepreneuriat de subsistance (PME) en réduisant le degré de pression fiscale. Pour ce faire, ils devront commander des études microéconomiques pour déterminer le type de taxes à réduire, dans quelle proportion et pour quel type d'activité.

Comme les résultats l'ont montré, les gouvernements doivent garder à l'esprit que le fait de réduire la pression fiscale ne signifie pas réduire les recettes fiscales. Les études microéconomiques pourraient donc montrer par des simulations, à quel point le taux de recouvrement de recettes fiscales pourrait s'améliorer dans l'hypothèse d'une amélioration de liberté fiscale.

RÉFÉRENCES

- Albulescu, C. T., Tămășilă, M., Tăucean, & Mihai, I. (2016). Entrepreneurship, Tax Evasion and Corruption in Europe. *Social and Behavioral Sciences* 221, 246 – 253.
- Auriol, E. (2013). BARRIERS TO FORMAL ENTREPRENEURSHIP IN DEVELOPING COUNTRIES. *Toulouse School of Economics. Contribution for "THE ENTERPRISE SECTOR: PROVIDING EMPLOYMENT AND SHARING RISK" CHAPTER, World Bank.*
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98, 893-921.
- Beck, T., Munzele Maimbo, S., Faye, I., & Triki, T. (2012). La Finance en Afrique, Au-delà de la crise. *Banque Africaine de Développement.*
- Block, J. (2016). Corporate income taxes and entrepreneurship. *IZA World of Labor*, 257.
- Boettke, P., & Coyne, C. (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 5(3), 135-209.
- Boettke, P., & Leeson, P. (2008). Two-tiered entrepreneurship and economic development. *Mimeo.*
- Bula, H. O. (2012). Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective. *International Journal of Business and Commerce*, 1(11), 81-96.

- Burgess, R., & Stern, N. (1993). Taxation and Development. *Journal of Economic Literature*, XXXI, 762-830.
- Burjorjee, D., Deshpande, R., & Weidemann, C. (2002). Supporting Women's Livelihoods Microfinance that Works for the Majority. *A Guide to Best Practices*. (S. U. Microfinance, Éd.) United Nations Capital Development Fund.
- Byrnes, J. P., Miller, D. C., & Schafer, W. D. (1999). Gender Differences in Risk Taking: A MetaAnalysis. *Psychological Bulletin*, 125(3), 367–383.
- Cantillon, R. (1755). *Essai Sur La Nature Du Commerce en General*. London: Gyles.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & Rosen, H. S. (2000). Entrepreneurs, Income Taxes, and Investment. *Journal of Labor Economics*, 324-351.
- Das-gupta A., L., & Mookherjee, D. (1995). Income Tax Compliance in India: An Empirical Analysis. *World Development*, 23(12), 2051-2064.
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). Global Financial Inclusion Database. *World Bank*.
- DiMaggio, P. J. (1998). Interest and agency in institutional theory. In: L. Zucker (ed.): *Institutional Patterns and Organizations*. Massachusetts, MA: Ballinger , 3–22.
- Eisenstadt, S. (1980). Cultural orientations, institutional entrepreneurs and social change: Comparative analysis of traditional civilizations. *American Journal of Sociology*, 85, 840–869.
- Ekeledo, I., & Bewayo, E. D. (2009). Challenges and opportunities facing African entrepreneurs and their small firms. *International Journal of Business Research*, 9(3).
- Enste, D., & Schneider, F. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*.
- Filmer, D., & Fox, L. (2014). L'emploi des jeunes en Afrique subsaharienne. *International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank*.
- Glancey, K. S., & McQuaid, R. (2000). Entrepreneurial economics. *New York: Palgrave*.
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2010). Institutional Entrepreneurship: An Introduction. *IFN Working Paper*, 853.
- Hume, D. (2000). *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press.
- Kepler, E., & Shane, S. (2007). Are Male and Female Entrepreneurs Really That Different? *Small Business Administration's Office of Advocacy*.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35, 60-85.
- Knight, F. H. (1971). Risk, uncertainty and profit. *University of Chicago Press. Chicago*.
- Kuchta-Helbling, C. (2000). Barriers to Participation: The Informal Sector in Emerging Democracies. *Background paper for workshop*.

- Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Petty, J. W. (2003). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis. Ohio: Thomson South-Western.*
- Lowrey, Y. (2006). An Examination of the Entrepreneurial Effort. *AEA Annual Meeting.*
- Maguire, S., Hardy, C., & Lawrence, T. (2004). Institutional Entrepreneurship in Emerging Fields: HIV/AIDS Treatment Advocacy in Canada. *The Academy of Management Journal*, 47(5), 657-679.
- Marshall, T. H. (1950). *Citizenship and Social Class: And Other Essays. Cambridge [Eng. University Press.*
- Nguena, C. L., & Tsafack Nanfosso, R. (2014). Facteurs Microéconomiques du Déficit de Financement des PME au Cameroun. *African Development Review, African Development Bank*, 26(2), 372-383.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York, NY: Cambridge University Press.*
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*(136), 269–282.
- Pines, A. M., Lerner, M., & Schwartz, D. (2010). Gender differences in entrepreneurship Equality, diversity and inclusion in times of global crisis. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 29(2), 186-198.
- Radosevic, S., & Yoruk, E. (2013). Entrepreneurial Propensity of Innovation Systems. *Research Policy*, 42(13), 1015—1038.
- Ruef, M. (2002). Strong ties, weak ties and islands: Structural and cultural predictors of organizational innovation. *Industrial and Corporate Change*, 11, 427-449.
- Sautet, F. (2005). *The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy. Policy Primer #1. Arlington, VA: Mercatus Center .*
- Schultz, T. W. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature. American Economic Association*, 13(3).
- Schumpeter, J. (1989). *Economic Theory and Entrepreneurial History. Cambridge: Harvard University Press. Reprinted from Change and the Entrepreneur.*
- Shelton, L. (2006). Female Entrepreneurs, Work–Family Conflict, and Venture Performance: New Insights into the Work–Family Interface. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 285-297.

ANNEXES

ⁱ Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Chad, Congo, Cote d'Ivoire, Djibouti, Equatorial Guinea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger, Rwanda, Sao Tome and Principe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, South Africa, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

ⁱⁱ Tableaux présentant l'estimation des MCO pour le modèle tenant compte de l'aspect genre

Source	SS	df	MS	Number of obs =	36
Model	210624.239	7	30089.177	F(7, 29) =	77.79
Residual	11217.1512	29	386.798317	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.9494
				Adj R-squared =	0.9372
Total	221841.39	36	6162.26085	Root MSE =	19.667

selfempfemale	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPperCapitaPPP	-.0018811	.0006344	-2.97	0.006	-.0031785 -.0005837
FreedomfromCorruption	-.6113696	.5706838	-1.07	0.293	-1.778549 .5558098
PropertyRights	-.8334016	.4764227	-1.75	0.091	-1.807795 .1409923
FiscalFreedom	1.121097	.2397492	4.68	0.000	.6307546 1.611439
MonetaryFreedom	.5481	.2390085	2.29	0.029	.0592726 1.036927
InvestmentFreedom	-.2858685	.321894	-0.89	0.382	-.9442157 .3724786
FinancialFreedom	.4437385	.4219068	1.05	0.302	-.4191578 1.306635

Source	SS	df	MS	Number of obs =	36
Model	149575.448	7	21367.9212	F(7, 29) =	66.34
Residual	9341.14914	29	322.108591	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.9412
				Adj R-squared =	0.9270
Total	158916.597	36	4414.34992	Root MSE =	17.947

SelfemplMale	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPperCapitaPPP	-.0019394	.0005789	-3.35	0.002	-.0031234 -.0007555
FreedomfromCorruption	-.5393591	.5207802	-1.04	0.309	-1.604474 .5257559
PropertyRights	-.2654932	.4347618	-0.61	0.546	-1.154681 .6236944
FiscalFreedom	.7601139	.2187843	3.47	0.002	.3126499 1.207578
MonetaryFreedom	.6630688	.2181083	3.04	0.005	.2169871 1.10915
InvestmentFreedom	.0351589	.2937459	0.12	0.906	-.5656189 .6359367
FinancialFreedom	-.2382802	.385013	-0.62	0.541	-1.02572 .5491598

Source : Auteur à partir de Stata

ⁱⁱⁱ Résultat estimation modèle Fraude comptable

Source	SS	df	MS	Number of obs =	32
Model	217725.684	4	54431.4209	F(4, 28) =	263.21
Residual	5790.43879	28	206.801385	Prob > F	= 0.0000
				R-squared	= 0.9741
				Adj R-squared	= 0.9704
				Root MSE	= 14.381
Total	223516.123	32	6984.87883		

Startupformal	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPperCapitaPPP	-.0010836	.0006841	-1.58	0.124	-.002485 .0003178
FreedomfromCorruption	.5579835	.3026717	1.84	0.076	-.0620113 1.177978
FiscalFreedom	.7232405	.1699245	4.26	0.000	.375166 1.071315
MonetaryFreedom	.200597	.1580523	1.27	0.215	-.1231585 .5243525

iv Résultats estimation MCO modèles d'Inclusion financière

Source	SS	df	MS	Number of obs =	30
Model	189198.277	8	23649.7846	F(8, 22) =	121.94
Residual	4266.96387	22	193.952903	Prob > F	= 0.0000
				R-squared	= 0.9779
				Adj R-squared	= 0.9699
				Root MSE	= 13.927
Total	193465.24	30	6448.84135		

selfempfemale	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPperCapitaPPP	-.0016919	.0008594	-1.97	0.062	-.0034742 .0000903
FreedomfromCorruption	.0660636	.4526977	0.15	0.885	-.8727741 1.004901
PropertyRights	-.8832936	.3842732	-2.30	0.031	-1.680227 -.0863598
FiscalFreedom	1.306384	.1862763	7.01	0.000	.9200704 1.692697
MonetaryFreedom	.2495601	.1846405	1.35	0.190	-.1333609 .632481
InvestmentFreedom	-.0739724	.2385397	-0.31	0.759	-.5686735 .4207287
FinancialFreedom	.225879	.3328478	0.68	0.504	-.4644051 .9161631
AccountFiFemale	-.5903124	.2180796	-2.71	0.013	-1.042582 -.138043

Source	SS	df	MS	Number of obs =	30
Model	136335.057	8	17041.8821	F(8, 22) =	85.23
Residual	4398.99057	22	199.954117	Prob > F	= 0.0000
				R-squared	= 0.9687
				Adj R-squared	= 0.9574
				Root MSE	= 14.141
Total	140734.047	30	4691.13491		

SelfemplMale	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPperCapitaPPP	-.0021877	.0008693	-2.52	0.020	-.0039905 -.000385
FreedomfromCorruption	.1782881	.468911	0.38	0.707	-.7941737 1.15075
PropertyRights	-.2906491	.3916628	-0.74	0.466	-1.102908 .5216098
FiscalFreedom	.8813915	.1898462	4.64	0.000	.4876745 1.275109
MonetaryFreedom	.3989472	.1857698	2.15	0.043	.0136842 .7842102
InvestmentFreedom	.2083228	.2422375	0.86	0.399	-.294047 .7106926
FinancialFreedom	-.3653392	.3386809	-1.08	0.292	-1.06772 .3370419
AccountFiMale	-.4921125	.2113222	-2.33	0.029	-.930368 -.053857